

Voyage d'affaires en Afrique du Sud

MAI 2018 | DESTINATION AFFAIRE

Introduction sur le marché du Business Travel en Afrique du Sud !

L'Afrique du Sud stimule la croissance économique dans l'un des continents les plus dynamique du monde.

Ce pays dont la culture transactionnelle et les traditions sont profondément enracinées, se compose de multiples cultures et d'un certain nombre de langues différentes, qui implique l'adoption d'une approche adaptée selon les différentes régions.

L'environnement des affaires est assez informel et les Sud-Africains peuvent être plutôt directs dans leur approche.

L'Afrique du Sud est un bon exemple de pays dans lesquels la compréhension des différences culturelles pour un voyageur d'affaires pourrait faire la différence entre sceller l'accord et le faire échouer. Par exemple, en Afrique du Sud, ne pointez pas le doigt lorsque vous parlez ou parlez avec les mains dans les poches.

Les Sud-africains anglophones ont tendance à être réservés, fiers de leur héritage culturel et évitent les conflits inutiles. Les Afrikaners, comme leurs ancêtres hollandais, sont plus directs.

Les hommes d'affaires sud-africains ne sont pas facilement impressionnés par les présentations de diapositives. La première réunion consiste à établir un rapport personnel et à décider si vous êtes une personne en laquelle ils peuvent faire confiance.



Le saviez-vous ?

- L'Afrique du Sud est l'un des plus grands producteurs d'or au monde
- Il y a 11 langues officielles : zoulou, xhosa, afrikaans, pedi, anglais, sotho, tswana, tsonga, swazi, venda, n'ndebele. L'anglais et l'afrikaans restent prédominants.
- L'Afrique du Sud a l'économie la plus forte en Afrique, et est un acteur influent dans la politique africaine
- L'avion reste le moyen idéal pour traverser le pays : South African Airways, SA Airlink et SA Express relient toutes les villes. Le Gautrain relie efficacement et rapidement Johannesburg à Pretoria.
- En passant une porte, il est de coutume que les hommes africains précèdent les femmes.

Quels sont les obstacles que doivent surmonter les TMC et les voyageurs sud africains ?

Un grand nombre d'hôteliers ne sont pas référencés dans un système de centrale de réservations, les réservations doivent donc être faites en Off line puis synchronisées dans le GDS ou le OBТ manuellement par un agent. Cela implique que le paiement soit effectué directement et entraîne souvent des retards avec la facturation.

De plus, contrairement aux voyageurs européens et américains, les voyageurs ne portent pas de carte de crédit dans leur poche ce qui pose problème pour la question du paiement et de la facturation.



Quelles sont les principales différences entre un voyageur d'affaire sud-africain et son homologues international ?

Le faible réseau aérien, le manque de vols hebdomadaires, la connectivité Internet médiocre ou inexistante, rend la planification de voyages dans certaines zones très difficile. Les consultants doivent s'assurer d'avoir choisi les itinéraires les plus efficaces, et doivent compter sur DMC locaux pour effectuer leurs réservations.

La vaccination et le respect des exigences de santé pour voyager en Afrique représentent également des obstacles qu'un voyageur d'affaires doit surmonter.

Le dernier obstacle qu'un voyageur d'affaires doit surmonter est la question des visas qui sont souvent très chers et ont un process de demande fastidieux. Prendre en compte le temps de la demande de visa oblige souvent les voyageurs à décaler leur voyage.

Lorsque vous envisagez un déplacement régional ou mondial pour un collaborateur, comment l'Afrique du Sud s'intègre-t-elle au projet et quels défis les gestionnaires de voyages ou les équipes achats doivent-ils relever?



L'Afrique du Sud est sûrement le 1er de tous les pays Africain qui permet aux TMC d'offrir une technologie et des solutions similaires à celles disponibles aux États-Unis ou en Europe, mais ceux-ci sont souvent seulement applicable à l'intérieur du pays.

L'autre défi majeur en soutenant une offre internationale est d'être en mesure de livrer un modèle de prix comparable à celui des partenaires mondiaux. En raison de la fluctuation du taux de change et du process de réservation unique qui nécessite plus de personnel que la plupart, il est souvent impossible d'aligner sur les prix de leurs confrères.